営業力向上セミナー

参加無料

JCI

定員50名

対象者：中小企業経営者・管理職・それらを目指すビジネスリーダー

チームマネージメントを学ぶ

業務命令が速やかに遂行され、売上目標は達成されてますか？
過去の実績に捉われず、新しいことに挑戦できてますか？
全てを社員のせいにはできないはずです。なぜなら、あなたの社員ですから。

自分自身や社員の方が意識している信念・価値観（ニューロロジカルレベル）を理解し活用することにより組織運営に役立てることができます。頼みごとをする時は様々な話法を意識し、有効活用することにより社員の意識が変わります。頭で解っていても変えられない・・・そんな事を変える方法があります。

日時 9月18日（土） 15:00～18:30
（14:30受付開始）

場所 市民会館おおみや
第3～5集会室
さいたま市大宮区下町3－47－8
048－641－6133
JR大宮駅東口下車徒歩15分

講師 横山信弘 氏 （よこやまのぶひろ）

株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ
取締役副社長　米国NLP協会認定マスタープラクティショナー

日立製作所に在籍中、参画統合顧客データベースの構築に携わる。数千人規模の営業支援の仕組みを構築、100名以上の営業の動きをモニタリング・ベストプラクティス分析し営業活動の標準化に貢献。情報システムのみで「営業生産性向上」「業績アップ」を図ることに限界を感じ、大企業の経営判断の遅さが市場のスピードにマッチしていないこと等を理由に、対象を「改革意欲のある中小企業経営者」に絞り、アタックスへ転籍。「予材管理」と呼ばれる独自の営業マネジメント手法をもとに「営業管理ツールの作成」「営業会議指導」「社外営業マネージャ」等を担当。また、「脳の取扱説明書」として知られるNLP技術を駆使し、営業のモチベーションを飛躍的に向上させるテクニックをわかりやすく解説することでも厚い信頼を得ている。

❒お申し込みは下記をご記入いただき
FAX送信をお願いします。

FAX 048-878-4047

※定員になり次第、締め切りとさせていただきます。

参加代表者ご氏名　　　　**参加人数**

年齢　　**職業**　　**連絡先電話番号**

JCI 社団法人埼玉中央青年会議所
Junior Chamber International Japan Saitama Chuo

お問い合先　：　048－647－3315
さいたま市大宮区桜木町1－7－5ソニックシティビルB1
担当：経営資質向上委員会　厚川弘毅